

Personligt salg - kundens behov og løsninger

Kort fortalt

Efter uddannelsen kan deltageren anvende forskellige salgsteknikker til at afdække kundens købsbehov og -motiver samt præsentere kunden for en optimal løsning. Deltageren bliver i stand til at aflæse forskellige kundetyper, så der kan gennemføres en tilpasset salgssamtale.

Hold

Løbende optag

AMU-online - Salg og Markedsføring - uge 19
Strandvejen 25 9000 Aalborg

Fjernundervisning

Løbende optag

AMU-online - Salg og Markedsføring - uge 23
Strandvejen 25 9000 Aalborg

Fjernundervisning

Kontakt



Nanna Olesen
Kontorelev
2710 0129
nole@ah.dk

Kursuspris

AMU-pris:

DKK 654,00

Uden for AMU- målgruppe:

DKK 1.947,65

Tilmelding

